

Empresas transnacionais e investimento direto estrangeiro: um *survey* das principais abordagens

Terezinha Saracini*

Nilson de Paula**

Resumo

Embora as abordagens tradicionais sobre IDE o descrevam apenas como o estabelecimento de unidades produtivas em mercados estrangeiros, o caráter global da moderna corporação vem se tornando um grande desafio para as análises sobre aquele fenômeno. A discussão apresentada neste artigo enfatiza as estratégias de internacionalização das empresas a partir da posse de um conjunto de ativos específicos (*unique assets*), criadores de "vantagens de propriedade" como economias de escala, conhecimento, sistemas de distribuição e diversificação de produtos. Assim, as firmas se internacionalizam a partir da concentração de capital e do maior poder de mercado adquiridos nacionalmente. Portanto, a inserção em outros países tem como objetivo a manutenção do poder de mercado da firma transnacionalizada e, em última instância, a apropriação de uma taxa de lucro supranormal. Além disso, em seu processo de expansão externa, a firma pode optar por internalizar suas atividades através de filiais/subsidiárias, ou relegar funções ao mercado buscando outras firmas para conduzir algumas de suas atividades.

Palavras-chave: investimento direto estrangeiro; empresas transnacionais; crescimento da firmas.

* Professora Doutora do Departamento de Economia da Universidade Estadual de Londrina/Pr

** Professor Doutor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná.

Abstract

Although traditional approaches discussing FDI have described it simply as a set-up up of productive units in foreign markets, the global shape of modern corporations has become a challenge for most analyse about this important aspect of international economic relations. The discussion carried out in the paper highlights the internationalization strategies of big companies through the acquisitions of unique assets, able to create ownership advantages, such as economies of scale, knowledge, systems of distribution and product diversification. Hence, firms expand internationally based on capital concentration and market share achieved domestically. By adopting this strategy, firms aim at sustaining their previous positions and raising their profit to a higher level. Furthermore, this process of expansion may occur by internalizing activities by means of FDI, or by transferring them to other companies.

Key words: Foreign direct investment; transnational corporations, growth of firms.

INTRODUÇÃO

A ênfase que o fenômeno da internacionalização produtiva vem recebendo no período recente tem origem na proliferação das empresas transnacionais a partir da década de 1960. Ao longo da expansão recente da empresa internacional, os conceitos de investimento direto estrangeiro (IDE) têm sido constantemente reformulados, especialmente para incorporar o caráter estratégico das decisões de investimento e para ressaltar as mudanças que este provoca em relação à natureza da empresa que o realiza. Assim, este artigo tem como objetivo primordial expor a evolução da base conceitual relacionada à firma transnacional e ao investimento direto estrangeiro como elementos explicativos das transformações em curso em diferentes ramos da atividade industrial. Desse modo, a primeira seção deste artigo recompõe a trajetória dos conceitos de IDE, com especial ênfase no comportamento da empresa transnacional. A segunda seção reproduz os principais pontos da discussão sobre os determinantes do IDE, suscitada pela crescente importância da empresa internacional. A terceira seção contém uma apreciação da abordagem que concebe o investimento direto estrangeiro a partir dos obstáculos ao crescimento da firma. Na última seção são apresentadas as conclusões da análise.

1- Os conceitos de investimento direto estrangeiro e a natureza da empresa transnacional

O investimento direto estrangeiro (IDE), numa perspectiva ampla, refere-se à transferência de capacidade produtiva e controle de ativos, na medida em que "novas plantas" são construídas (*greenfield investment*), resultando em novas filiais e/ou são incorporadas por meio de fusões e aquisições. A forma "tradicional" de investimento envolve o estabelecimento de plantas produtivas em mercados estrangeiros e expressa a internacionalização produtiva respaldada por uma crescente mobilidade do capital associada ao desenvolvimento tecnológico e à transferência de conhecimento.

Uma das primeiras análises sobre a atuação das empresas multinacionais e sobre o fluxo internacional de capital foi desenvolvida por Vernon (1966), enfatizando a expansão de grandes empresas em outros mercados através da instalação de filiais em pelo menos seis países. Discussões posteriores reduziram esse número, dando destaque ao simples deslocamento de empresas nos limites de uma relação bilateral.

Abordagens mais recentes, entretanto têm ressaltado a ação global da moderna corporação, definida como empresa de grande porte¹, a partir de uma base nacional, cuja atuação no exterior, através da implantação de filiais, reflete uma estratégia concebida em escala mundial. Nesses termos, o conceito mais adequado passa a ser o de empresa transnacional, o qual tem sido adotado nas análises da UNCTAD (apud CHESNAIS, 1996). Essa definição coloca em evidência

¹O conceito de grande empresa, além da associação à eficiência econômica, incorpora aspectos relativos à expansão das fronteiras de acumulação do grande capital, considerando três dimensões: a primeira refere-se ao poder econômico que a caracteriza, capacitando-a como empresa líder em vários aspectos; a segunda diz respeito ao tipo de organização administrativa e funcional, dada por um "governo central" que articula as políticas e as atribuições das unidades produtivas; e a terceira dimensão se relaciona à progressiva internacionalização produtiva da grande empresa ao longo da evolução capitalista (MARTINELLI JÚNIOR, 1999, p.9-10).

algumas das características da empresa internacionalizada e revela a importância do IDE em suas estratégias de expansão. Ou seja, a) a companhia transnacional é produto do processo de concentração e centralização do capital que a tornou "grande" no plano nacional; b) em geral, a empresa transnacional passou por um processo de diversificação produtiva antes de iniciar sua internacionalização; c) essa empresa tem uma origem nacional, de modo que suas estratégias e sua competitividade envolvem os pontos fortes de sua base econômica inicial na qual o suporte do Estado é importante; d) a companhia transnacional, em geral, integra um grupo operando na forma de uma *holding* internacional; e) a atuação dessas companhias ou grupos se dá em escala mundial, através da definição de estratégias e da constituição de uma determinada organização para isso (MICHALET apud CHESNAIS, 1996).

Um aspecto importante da inserção em mercados externos pela via do investimento direto estrangeiro se refere à alteração que ela enseja, transformando uma empresa doméstica em “multi” ou “trans”nacional. O estabelecimento de uma estrutura desse tipo corresponde à extensão da administração de ativos de base doméstica incluindo posteriormente operações no exterior. No atual contexto, a conduta das empresas de acordo com uma "estratégia global" ou "perspectiva mundial", implica necessariamente na centralização do planejamento estratégico e da tomada de decisões a partir da matriz, na forma de um *multidivisional framework* (STOPFORD e WELL apud WILLIAMSON, 1981, p.1561).

Adicionalmente, a capacidade das grandes empresas de assumir uma conduta global tem levado ao fortalecimento de uma visão sistêmica. Sendo assim, as corporações transnacionais passam a ser vistas à luz do encadeamento de atividades em torno da agregação de valor. Nesse quadro, levando em conta a possibilidade de controle da alocação de recursos através de acordos, redes,

cooperação, a competência da firma passa a depender de sua capacidade de integrar sistematicamente suas atividades (DUNNING, 1994).

A adoção de uma conduta global implica a possibilidade de a firma adquirir participações acionárias em outros países. A definição adotada pelo FMI, a partir da primeira edição do Comparativo de Definições para o Investimento Direto Estrangeiro (OCDE, 1983 apud TOONOKA, 1998), expressa as formas de poder que o investimento direto envolve, ressaltando também seu caráter estratégico. Assim, o IDE "designa um investimento que visa adquirir um interesse duradouro em uma empresa cuja exploração se dá em outro país que não o do investidor, sendo o objetivo deste último influir efetivamente na gestão da empresa em questão" (CHESNAIS, 1996, p. 55).

A partir desse pressuposto, quando o investidor estrangeiro detém 10% ou mais das ações ordinárias ou direito de voto de uma empresa, essa participação passa a ser entendida como investimento direto estrangeiro². Nesse caso, como o investidor passa a interferir nas decisões de gestão da empresa, o investimento é considerado de "longo prazo", contrastando com aplicações de curto prazo provenientes dos rendimentos e da valorização de ações, associadas ao investimento de *portfólio*.

Considerando os novos ajustes nos conceitos e metodologias resultantes das atualizações elaboradas pelo FMI e pela OCDE, as operações que dão origem aos fluxos de investimento direto, registradas no balanço de pagamentos, na conta de capitais, podem ser enquadradas em três categorias. A primeira se refere às

²O FMI recomenda que participações inferiores a 10% do capital com direito a voto em uma empresa no exterior sejam caracterizadas como investimento de *portfólio*; se uma aquisição completar ou exceder esses 10%, o investimento nessas novas ações deve ser considerado um investimento direto. Nesse caso, o investimento anterior deve ser re-classificado para efeito do cálculo do estoque de investimento internacional, passando da categoria *portfólio* para investimento direto (TOONOKA, 1998).

contribuições à composição do capital com direito a voto e participação em novas emissões e criações de empresas; a segunda envolve os lucros reinvestidos, referentes à parcela de rendimentos não distribuídos como lucros ou dividendos e transformados em capital³; e a terceira engloba todas as outras formas de transações envolvendo o investidor e o receptor, ou seja, transações a débito inter companhias, abrangendo empréstimos líquidos, inclusive créditos comerciais (de curto prazo) e adiantamentos, e contribuições para a composição do capital sem direito a voto (TOONOKA, 1998).

Além dessas três formas de investimento direto, os resultados gerados (rendas derivadas) em cada uma das modalidades de investimento direto também devem ser contabilizados, na conta de transações correntes do balanço de pagamentos. A renda derivada das participações acionárias aparece como dividendos e lucros distribuídos ou reinvestidos e os empréstimos inter companhias, como juros líquidos recebidos pelo investidor.

A evolução no conceito de empresa transnacional reflete uma importante mudança de foco nas análises sobre a produção internacional. Até a ampla disseminação dessa forma de acesso aos mercados externos nos anos de 1960, as transnacionais eram tratadas como instituições voltadas às trocas, em vez de instituição voltada à produção internacional. No entanto, essas duas formas de inserção apresentam importantes diferenças em termos qualitativos. Alguns aspectos inter-relacionados segundo os quais o investimento direto estrangeiro difere do comércio, podem ser apontados: a) o IDE não tem uma natureza de liquidez imediata (pagamento à vista) ou diferida (crédito comercial); b) o IDE

³Investimento direto e de *portfólio* diferem, além do critério de propriedade (nota 4), pelo fato de que os rendimentos do IDE não se restringem a dividendos e valorização das ações, incluindo as rendas derivadas (dividendos e lucros distribuídos, lucros reinvestidos e juros líquidos sobre os empréstimos entre investidor e recebedor) (TOONOKA, 1998).

apresenta uma dimensão intertemporal; c) a realização de investimento direto corresponde à transferência de direitos patrimoniais; d) existe um componente estratégico na decisão de investimento (BOURGUINAT ,1992).

Assim, enquanto o comércio se reduz a uma transação pontual, o investimento direto cria vários e sucessivos fluxos, pela transferência de capital e transferência de ativos, gerando direito patrimonial. Os fluxos criados a partir da realização das inversões externas, especialmente de produção, comércio e de lucros, mantêm-se por diversos períodos e são menos vulneráveis às flutuações que afetam as transações comerciais. Além disso, a interrupção das atividades ("desinvestimento") de empresas transnacionais em algum mercado acarreta custos irrecuperáveis (*sunk costs*)⁴.

Feitas essas considerações, cabe salientar que a crescente ênfase à empresa transnacional como empresa voltada à produção internacional e a importância estratégica do investimento direto estrangeiro têm sido objeto de discussão, envolvendo em particular os fatores que influenciam e os que determinam sua realização.

2- Os determinantes do investimento direto estrangeiro

Uma abordagem fecunda para análise do IDE tem como fundamento a existência de atributos únicos, específicos à firma (tecnologia, *know-how*, capacidade administrativa, sistemas de distribuição, controle das fontes de suprimentos), os proporcionam vantagens e constituem motivações para a

⁴Custos irrecuperáveis são os investimentos das empresas que não podem ser reaproveitados caso a exploração da atividade específica que originou o gasto (custo) deixe de ser interessante do ponto de vista econômico. Por exemplo, a aquisição de instalações para a pecuária leiteira – estábulos, ordenha mecânicas, etc. – são gastos voltados, exclusivamente, à atividade leiteira e, portanto irrecuperáveis (em condições razoáveis), em outro tipo de atividade (AZEVEDO, 2000).

realização de investimento em mercados externos. Sendo assim, a firma capitalista detém recursos internos que representam oportunidades de ganhos em seu processo de crescimento.

A expansão seja no mercado interno, seja no externo – por meio do estabelecimento de filiais e subsidiárias – propicia o uso mais racional de fatores produtivos, que são subutilizados. Vista como uma característica típica da firma capitalista, a existência de serviços produtivos ociosos – tecnológicos, capacidade produtiva, etc. – há sempre um horizonte de crescimento das firmas associado à redução dessa ociosidade e possíveis ganhos de eficiência daí derivados. Essa condição gera necessariamente "economias" de crescimento, identificadas por Penrose (1959), como: a) ganhos derivados das plantas já existentes, provenientes de economias de escala, técnica e administrativa; b) ganhos derivados da expansão, como vantagens de custo em criação de demanda, política de *marketing*, dentre outros. Portanto, a dotação de recursos internos, administrativos, tecnológicos e organizacionais, se torna uma base para a expansão, centrada na diversificação como estratégia de crescimento.

Essa diversificação pode ocorrer dentro da mesma área de especialização da empresa ou através da inserção em novas áreas do mercado. A expansão pela diversificação, seja em mercados domésticos seja em direção aos mercados mundiais, pode ocorrer através do crescimento externo ou do crescimento interno. A primeira opção consiste no aumento do patrimônio da firma por meio da aquisição total de meios de produção existentes, em operação e reunidos em torno de uma empresa distinta, ou pela tomada de controle ou participação. A segunda implica no desenvolvimento dos recursos no interior da firma, gerando um aumento de tamanho a partir da estrutura já existente, ou seja, pela internalização das atividades.

Nesse sentido, a dinâmica de crescimento da firma via IDE compreende não apenas a transferência de capital para outros países, mas também uma diversificação de atividades através de F&As, um processo de aprendizado, uma nova experiência administrativa e adaptação de recursos humanos. Ou seja, o crescimento em direção aos mercados externos supõe a mobilidade dos fatores de produção, transferíveis na forma de "pacotes", contendo proporções de capital, de tecnologia e de serviços administrativos. A suposição adicional necessária para entender a expansão internacional da firma é a de que oportunidades lucrativas não disponíveis às firmas num só país podem ser desvendadas em outros mercados. Tais oportunidades podem levar à superação das dificuldades inerentes às operações no exterior (PENROSE, 1959).

Uma das dificuldades enfrentadas pelas firmas estrangeiras advém do conhecimento privilegiado das firmas nacionais em relação ao ambiente em que operam. Mesmo assim, as firmas investem em outros países atraídas por contrapartidas que acabam por compensar sua maior exposição aos riscos e incertezas presentes no ambiente receptor de seus investimentos (HYMER, 1960)⁵. Por outro lado, a estratégia de IDE está ligada à posse de um conjunto de ativos específicos (*unique assets*), que definem uma série de "vantagens de propriedade" em termos de economias de escala, conhecimento, sistemas de distribuição e às perspectivas de diversificação de produtos. Mais ainda, as vantagens das empresas internacionalizadas sobre as nacionais, se consubstanciam na transferência de seus ativos para os mercados de destino, se sobrepondo aos ativos locais. Nesses termos, os ativos específicos (exclusivos sob algum aspecto) constituem o diferencial das firmas transnacionais e

⁵Hymer (1960) desenvolveu um trabalho pioneiro, ao centralizar sua análise na empresa transnacional, tratando-a como uma instituição voltada à produção internacional e não ao intercâmbio comercial. Essa mudança de foco significou uma ruptura que somente pode ser dimensionada levando em conta o contexto demarcado pelo predomínio da Teoria Neoclássica do livre comércio, à época em que o autor defendeu sua tese.

fundamentam vantagens de propriedade, cujo controle se dá através do investimento direto estrangeiro.

Os recursos das empresas transnacionais proporcionam o desenvolvimento de habilidades utilizadas para tirar proveito de sua experiência e apropriar-se de lucros extras. Essa é a forma de compensação dos riscos associados ao menor conhecimento do ambiente. Todavia, essa mesma habilidade pode também ser usada para "isolar" mercados e inibir possíveis competidores.

The control of a foreign subsidiary is desired in order to remove competition between that foreign enterprise and enterprises in other countries [...] or to appropriate fully the returns on certain skills and abilities (HYMER, 1960, p.25).

Conseqüentemente, a firma estrangeira pode restringir a concorrência usando vantagens decorrentes da posse de ativos específicos como barreiras à entrada. Desse modo, é possível entender como a transnacional pode, à sua iniciativa, elevar seu poder de mercado. Ao estabelecer filiais estrangeiras, a empresa transnacional consegue atuar nos mercados receptores de investimento de forma segmentada, recorrendo à discriminação de preços para maximizar seus lucros em escala mundial.

Dessa ótica, o avanço do processo de concentração e a conseqüente oligopolização da estrutura de mercado são resultantes da posse de atributos específicos, ou de vantagens monopolísticas de um grupo restrito de empresas. Com isso, a concentração de capital e seu poder de mercado através de acordos colusivos reforçam suas posições nos diferentes mercados em que atuam. O fato de este processo estar condicionado às dimensões do mercado local, induz as empresas transnacionais a estender suas estratégias de internacionalização produtiva. Portanto, a inserção em outros países tem como objetivo a manutenção do poder de mercado da firma transnacionalizada e, em última instância, a apropriação de uma taxa de lucro supranormal. Por essa razão, dada a natural vantagem da firma local, para que a decisão de realizar investimento direto seja

uma alternativa possível, é necessário que a firma possua algum ativo específico (*unique asset*) (HYMER, 1960).

Em suma, segundo essas abordagens a posse de ativos específicos e as correspondentes vantagens de propriedades estão no centro das motivações para a realização de investimento direto estrangeiro. Alternativamente, é possível entender a lógica da internacionalização por essa via, a partir da existência de custos de transação⁶.

Como já mencionado, a inserção em mercados externos pode ocorrer através de filiais/subsidiárias, internalizando suas atividades, ou relegando funções ao mercado envolvendo outras firmas na condução de suas atividades. As duas opções representam custos, cabendo aos agentes escolher o modo de minimizá-los. A alternativa de internalização gera custos representados pelos encargos derivados das relações hierarquizadas (administração), enquanto a opção de recorrer a outras firmas, além dos custos diretos, introduz custos decorrentes das falhas de mercado, isto é, aqueles relacionados à elaboração e execução de contratos complexos entre firmas independentes (DUNNING e RUGMAN, 1985).

Nas modernas corporações, em geral, as rotinas de produção e de serviços são conduzidas separadamente. As rotinas de serviço (bens intermediários) envolvem conhecimento e *expertise*, resultando em um elevado grau de especialização em sua organização. Se a "produção" desses bens não for internalizada, a firma irá se deparar com os custos decorrentes das imperfeições características dos mercados (BUCKLEY e CASSON, 1976). Assim, a firma deve

⁶Os custos de transação estão associados a dois aspectos: 1) decisões tomadas, num contexto de informação imperfeita; 2) fatores humanos caracterizados pela racionalidade limitada e pelo comportamento oportunista (WILLIAMSON, 1975).

optar pela realização de investimentos diretos, exercendo o controle administrativo da filial/subsidiária alocada no exterior para evitar os custos de transação⁷.

O acesso aos mercados externos pode também ser determinado pela necessidade de proteger as vantagens de propriedades associadas aos ativos específicos que a firma detém a partir de sua matriz. Essas vantagens poderiam ser dissipadas caso a forma de organização das atividades envolvesse outras empresas.

Algumas situações que podem levar à dissipação dessas vantagens e que justificam a organização de um mercado interno através do chamado investimento *greenfield* ou por F&As, podem ser destacadas: a) impossibilidade de negociação de contratos legais, sólidos; b) impossibilidade de estabelecimento de relações administrativas inter-pessoais com firmas independentes; c) a impossibilidade de estabelecer rotinas e códigos que dificultem a reprodução, por outras firmas, de produto/linha de produto que não atingiu o estágio de maturação (RUGMAN, 1998).

Uma forma usada com frequência para assegurar as vantagens de propriedade consiste no estabelecimento de direitos de propriedade sobre novos conhecimentos desenvolvidos, sobre processos tecnológicos, capacidade administrativa, mercadológica e de distribuição, por exemplo. Outra é a possibilidade de codificação do *know-how* interno. Contudo, grande parte das vantagens de propriedade de uma empresa transnacional envolve capacidade administrativa e o correspondente *know-how*, mais bem conduzidos via administração interna. Nesses termos, a empresa transnacional é a instituição que personifica a junção do *know-how*, um bem intangível, e uma estrutura

⁷Alguns dos principais problemas na geração de bens intermediários por firmas independentes se referem à dificuldade de valoração.

organizacional para prevenir a dissipação de suas vantagens específicas (*firm specific advantages*) (RUGMAN, 1998).

Por sua vez, os argumentos relacionados à existência de ativos específicos e aos ganhos de internalização como motivação para o IDE, complementados pelos supostos das vantagens locacionais dos países, integram a abordagem proposta por Dunning (1988). Em face da constatação de inexistência de uma teoria para o IDE, esse autor formulou um “paradigma eclético”, cuja proposta metodológica envolve uma síntese de abordagens sobre o tema, bastante difundidas na literatura. Já segundo a proposta de Hymer, a lógica da internalização como meio de evitar custos de transação assemelha-se à das vantagens de propriedade como modo de aumentar o poder de monopólio. Ou seja, a posse de ativos específicos se constitui num elemento comum às duas abordagens. Entretanto, a estratégia de internalizar corresponde a uma forma de poder que a firma exerce (*transaction-cost power*) e que gera ganhos de eficiência, sem que haja expectativa de obtenção de rendas. Nesse sentido, essa estratégia difere substancialmente do caso em que a empresa utiliza seus ativos como barreiras para fechar os mercados (DUNNING e RUGMAN 1985).

Por outro lado, as vantagens de propriedade podem estar ligadas ao produto ou ao processo de produção. Empresas que conseguem criar ativos que sob algum aspecto podem ser considerados específicos, e que são protegidos por marcas, patentes, esquemas diferenciados de produção, comercialização e/ou que podem ser mantidos em sigilo, conseguem reduzir a possibilidade de acesso de firmas rivais. Em função de sua exclusividade, esses ativos conferem vantagens à firma uma vez que fortalecem seu poder de mercado e propiciam economias de custos, por si capazes de compensar as dificuldades (desvantagens relativas) de produzir no exterior, como sugere a hipótese formulada por Hymer (1960), a qual será apresentada mais detalhadamente a seguir.

As vantagens de "transação" se concretizam na internalização das vantagens de propriedade. Segundo Dunning (1988), na abordagem que propõe a existência de ganhos de internalização a empresa transnacional pode ser vista como uma exportadora de serviços incorporados em seus ativos específicos, sendo suas subsidiárias/filiais as importadoras desses serviços. Nesse esquema, a constituição de filiais evita custos de transação e garante os benefícios derivados da condução das atividades intrafirma.

As vantagens locacionais se referem a certos atributos reunidos por um país, os quais, na avaliação da firma estrangeira, podem tornar a produção no exterior mais lucrativa que as exportações, licenciamentos ou outras formas de inserção externa. Esses atributos convertem-se em vantagens que a empresa transnacional dispõe, estando diretamente relacionados à estrutura do país. O estágio de desenvolvimento em que o país se encontra, o grau de industrialização e o tamanho de seu mercado são condições prevaletentes no país, com forte poder de influência nas decisões de investimento. Além disso, estas também são afetadas pela prática de políticas protecionistas, custos de transportes, preços dos insumos, políticas e incentivos ao IDE, dentre outras (DUNNING, 1988).

A partir disso, é possível reunir as três condições necessárias e suficientes para a realização do IDE: a) as firmas possuem atributos específicos que conferem vantagens monopolísticas em relação às firmas de outros países; b) além de dispor dessas vantagens, é mais proveitoso usá-las (internalizar suas atividades) em vez de vendê-las ou licenciá-las (externalizar suas atividades), pois essas vantagens seriam captadas por firmas de outros países; c) há vantagens em produzir externamente em certos países, ou seja, as condições vigentes no "mercado-alvo" são favoráveis, constituindo vantagens específicas do país hóspede do IDE (DUNNING, 1988).

A despeito da ampla difusão do paradigma eclético e da relevância dessas condições básicas para a internacionalização produtiva, tem-se que o

crescimento da firma e o avanço do processo de oligopolização dependem essencialmente das dimensões dos mercados domésticos, o que acaba por induzir à internacionalização produtiva. A exploração de mercados externos poderia ocorrer através de outras formas de acesso, mas o padrão de concorrência vigente em estruturas de oligopólio faz da produção local uma alternativa mais vantajosa.

3- Os determinantes do IDE segundo os obstáculos ao crescimento da firma

Como sugere o argumento apresentado acima, o IDE pode ser entendido como a busca por escoadouros para a acumulação interna da firma e realização de seu potencial de crescimento. Tomando como ponto de partida uma economia fechada (pressuposto da Teoria do Crescimento da Firma), em algum momento, a acumulação de capital atinge um nível a partir do qual o montante de capital e de lucros gerados não pode ser absorvido no interior da indústria e/ou do mercado doméstico. Nessas circunstâncias, a dimensão da demanda de seu mercado corrente se revela insuficiente para assegurar a realização do potencial de crescimento da firma.

Com isso, a abertura da economia torna possível a superação das restrições impostas pelo ritmo do seu mercado corrente, através do movimento para além da fronteira doméstica. O impulso das economias capitalistas na direção de mercados externos pode ser visto como resultado da dinâmica de indústrias oligopolistas, marcadas por um potencial de crescimento significativamente superior às taxas de expansão de seus mercados domésticos. Nesse processo que culmina com a saída em direção aos mercados externos, as restrições ao crescimento se manifestam primeiramente no plano da indústria. Então, a diversificação das atividades no mercado corrente da firma surge como a

principal estratégia até o completo esgotamento das suas possibilidades de expansão.

Por outro lado, a diferenciação de produtos, como meio de absorção do excedente da acumulação interna da firma é bastante comum em algumas indústrias, nas quais as firmas reagem à saturação de um mercado nacional. Pode, ainda, resultar da introdução de um novo item na linha de produtos da firma, ou mesmo, da inserção em outros mercados fora de sua área de especialização, embora essa forma envolva maiores riscos e incertezas. Outra forma de diversificação consiste na integração vertical, especialmente para assegurar o suprimento de matérias-primas. Essa prática pode propiciar o fortalecimento da posição da firma na indústria, reduzindo as incertezas em relação à continuidade do fluxo de suprimentos, à desorganização da oferta (no caso de poucos produtores) e a flutuações de preços nos mercados internacionais. Além disso, o controle das fontes de matérias-primas decorrente da integração vertical funciona como barreiras à entrada de novos competidores.

Na medida em que se reduzem as possibilidades de expansão em seu próprio mercado via diversificação produtiva, a superação das restrições ao crescimento da firma induz a um movimento para fora deste. Nessas condições, a ampliação das operações pode ocorrer através do desenvolvimento de capacidade produtiva (localmente) para suprir mercados nacionais em que a firma não participava. Um fator importante que se constitui como um incentivo à produção local é a existência de mercados nacionais protegidos. Em tais mercados, elevadas tarifas tornam o preço do produto importado mais caro do que o produto local, o que faz desses espaços protegidos potenciais escoadouros para o crescimento de firmas estrangeiras. Em função disso, esse tipo de mercado deve ser "atacado" de dentro (GUIMARÃES, 1982).

Mesmo na ausência de obstáculos de origem tarifária, a possibilidade de exploração de vantagens competitivas atreladas à proximidade do mercado (melhor

adaptação do produto à demanda local, qualidade dos serviços prestados a clientes a custos mais baixos e a capacidade de pronto atendimento das exigências dos consumidores) surge como um grande incentivo à produção no exterior.

A inserção em mercados externos também pode ocorrer pela via da exportação de mercadorias. Contudo, a competição oligopolística impõe a necessidade de substituição da exportação de mercadorias pela exportação de capitais. Afinal, o investimento na produção local por algumas firmas pode desencadear uma reação correspondente de competidores movidos pela ameaça de perda de mercados. Segundo Guimarães (1982),

(...) o movimento na direção dos mercados externos surge como resultado natural da disparidade entre o potencial de crescimento de indústrias nacionais e de expansão da demanda nos mercados domésticos correspondentes, no contexto de certas condições de competição específicas. A exportação de capital pelas firmas dessa indústria segue-se à exportação de mercadorias, sob pressão dessas formas vigentes de competição. Pode-se sugerir que a indústria oligopolística se move na direção de mercados mais amplos: dos mercados regionais para os mercado nacional e deste para o mercado externo. (p. 82)

A concorrência tem exercido uma pressão crescente para que as firmas busquem mercados mais amplos. Isso é uma decorrência do processo de redução das fronteiras, que levou a concorrência das empresas transnacionais para dentro dos mercados domésticos. Na medida em que a conduta dessas empresas passa a ser regida pela inserção em um número crescente de países, o predomínio do IDE como modo de acesso a mercados externos pode ser analisado sob a ótica do estabelecimento de uma "indústria oligopolista internacional".

Essa estrutura agrega firmas com uma crescente inserção em diferentes países, operando, portanto, em escala mundial e reduzindo a importância relativa de seu mercado de origem. Nessa configuração a interdependência típica do oligopólio transcende as fronteiras nacionais, resultando em estratégias integradas pelas firmas componentes daquela estrutura. Esse movimento se tornou uma avalanche na medida em que cada grande grupo passou a entender as novas

regras do jogo e, conseqüentemente, a desenvolver seus investimentos diretos no exterior (CHESNAIS, 1996).

Nesse processo de transbordamento dos oligopólios, em que a concorrência passa a ser transportada para fora das fronteiras nacionais através do IDE, a competição por inovação⁸ (diferenciação ou criação de novos produtos), típica das estruturas em oligopólio, passa a ser reproduzida em cada espaço onde firmas rivais estão se inserindo.

As firmas que procuram manter ou expandir sua parcela de mercado precisam desenvolver inovações tecnológicas porque, de outra forma, firmas rivais o farão, introduzindo novos produtos e novos métodos de produção e, portanto afetando a estrutura de mercado. Justamente por causa da inovação, as posições das firmas, particularmente numa estrutura de oligopólio, não são permanentes, pois realizam, incessantemente, atividades inovativas, a partir da entre firmas dentro e fora da indústria. Esse mecanismo de "destruição criadora", por meio do qual novas combinações (produtos e métodos) são substituídas por novas combinações, é um dos aspectos do processo de concentração e centralização do capital. Tal dinâmica determina o avanço da firma capitalista, caracterizado pelo progresso técnico incessante, associado à abertura de novos mercados domésticos e externos (SCHUMPETER, 1984).

Nessa perspectiva, inovação e IDE são elementos de um mesmo processo que tem a força da concorrência como fator subjacente. O IDE é uma espécie de "vetor" da inovação, na medida em que representa a transferência de um "pacote" que envolve conhecimentos acumulados e um certo grau de desenvolvimento tecnológico.

⁸A lógica da inovação está na oferta de um produto diferente na percepção do consumidor, obtendo uma posição monopólica e um ganho extra que persiste até que os rivais consigam imitar a inovação. Esse lucro extra, entretanto, estimula os concorrentes a desenvolver e lançar um produto exclusivo, repetindo-se o ciclo de inovação (SCHUMPETER, 1984).

As empresas transnacionais são as principais responsáveis pela criação de ativos intensivos em conhecimento (ativos "criados") e, de modo crescente, pela sua propagação para além das fronteiras onde foram desenvolvidos. Essas empresas estão na vanguarda da inovação, pois os fatores que lhe conferem vantagens, que fundamentam sua inserção em mercados desconhecidos, estão justamente associados ao domínio de tecnologia, de informações e de métodos para incrementar os recursos humanos, dentre outros. A inserção em mercados externos permite a combinação das vantagens competitivas da empresa transnacional às vantagens locacionais associadas aos ativos específicos dos países hospedeiros, que não são transferíveis a partir do país de origem.

O investimento direto estrangeiro representa a possibilidade de um *upgrading* nos mercados dos países hospedeiros, porque a presença da firma estrangeira provoca uma reação por parte das nacionais, induzindo a um comportamento semelhante por parte destas. Na medida em que a firma nacional fica exposta à concorrência da firma estrangeira, passa a buscar ganhos de aprendizagem, incorporando processo e produtos (imitação), levando a uma atualização por parte daquela. Ao mesmo tempo, as firmas estrangeiras se apropriam de inovações desenvolvidas e difundidas por empresas domésticas, de acordo com a estrutura do sistema nacional de inovações, dando origem a um processo de retroalimentação entre investimento direto estrangeiro e inovação.

A influência dinâmica do IDE sobre a inovação foi reconhecida por Chesnais (1996). Segundo esse autor, os investimentos realizados recentemente correspondem aos imperativos clássicos da concorrência por diferenciação – típica do oligopólio em qualquer circunstância – e aos novos imperativos, próprios da rivalidade dentro do oligopólio internacional, que impõe a necessidade de contrabalançar a pressão dos rivais em seus próprios mercados.

Nesse contexto, as políticas adotadas pelos países⁹ foram essenciais para a expansão da produção internacional no período recente. Os países em condições de competição passaram a implementar políticas industriais orientadas para o mercado, um quesito importante, pois a decisão de localização do IDE leva em conta a "atratividade" dos países receptores. Essa capacidade passa a depender do estabelecimento de arranjos institucionais segundo os princípios de livre mercado como uma imposição da nova ordem econômica mundial. Sendo assim, políticas nacionais atraindo empresas estrangeiras, através da expansão do mercado interno, redução dos custos externos ao processo de produção e retirada de obstáculos institucionais locais, se tornaram mais comuns internacionalmente.

A conduta baseada na formulação de políticas pró-mercado se impunha como uma regra a ser seguida. Quer dizer, os ajustes promovidos pelos países a partir da década de 1980, voltados à criação de um ambiente propício ao investimento direto estrangeiro, não se restringiram a alguns países apenas. De fato, a consequência direta da emergência de novos países no cenário internacional foi uma concorrência mais intensa por recursos escassos, como capital, tecnologia e capacidade organizacional.

⁹Segundo Chesnais (1996), sem essas políticas o capital internacional e os grandes grupos transnacionais não teriam conseguido destruir tão depressa e tão radicalmente os entraves e freios à liberdade de se expandirem à vontade e de explorarem os recursos econômicos, humanos e naturais, onde lhes fosse conveniente.

CONCLUSÃO

A expansão da empresa internacional, como um dos fenômenos de maior relevância das relações econômicas internacionais, tem propiciado uma permanente revisão do debate em torno do investimento direto estrangeiro (IDE), revolvendo em particular as características estruturais das firmas e suas decisões estratégicas. Dessa forma, este texto teve como principal objetivo rever a base conceitual associada ao dinamismo das corporações transnacionais e aos fluxos de investimento direto estrangeiro.

Os fluxos de IDE têm sido analisados com base nas estratégias globais das firmas, desenhadas a partir de uma visão sistêmica envolvendo tanto atividades articuladas em torno de cadeias de valor, quanto da exploração de diferentes oportunidades distribuídas mundialmente. Nesse sentido ganha grande relevância a contribuição de Dunning ao dar ênfase à articulação das firmas através de cooperação e outras formas de integração sistêmica, segundo as quais as firmas se movimentam entre os mercados em busca de vantagens locacionais e de ativos específicos.

A posse desses ativos se constitui num ponto convergente entre diferentes abordagens e proporciona vantagens às firmas relacionadas à propriedade de condições de produção e distribuição de seus produtos. Associada a isto está a exploração de condições específicas de cada mercado, justificando a internalização de processos e as decisões de investimento direto. Ou seja, a conquista de novos mercados através de IDE, ao invés das exportações, vem se fortalecendo de acordo com o nível de desenvolvimento das economias alvo. Mais ainda, a transferência de capital, em resposta à necessidade intrínseca de acumulação, fica condicionada a dois aspectos relevantes das economias locais. Em primeiro lugar a implementação de políticas que fortaleçam o ambiente

empresarial e o mercado local e que promovam abertura aos mercados globais é um atrativo às empresas transnacionais. De outra forma, a existência de barreiras comerciais se tornam um incentivo às empresas para transferência de capital na forma de IDE, reforçando a tendência à internalização de ativos por meio de novas filiais, ao invés de transferi-los ao mercado. Com isso os custos de transação são reduzidos na medida em que as relações intra-firma se fortalecem e os mercados sejam explorados a partir de estratégias globais implementadas através de IDE.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AZEVEDO, Paulo Furquim. Concorrência no agribusiness. In: ZYLBERSZTAJN, Décio e NEVES, Marcos Fava (org.) **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição. São Paulo, Pioneira, 2000.

BOURGUINAT, H. Finance internationale. Paris: Press Universitaires de France, 1992 (col. Thémis).

BUCLEY, P.J. CASSON, M. **The future of the multinational enterprise**. London: Holmes and Meiere, 1976.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CONNOR, John. Food product proliferation: a market structure analysis. **American Journal of Agricultural Economics**, Washington, v.2, n.23, p.607-617, nov.1981.

DUNNING, John. the eclectic paradigm of international production: a restatment and some possible extensions. **Journal of international Marketing Business Studies**, Londres, v 19, n.1, p.1-31, springs, 1988.

DUNNING, John. Reevaluating the benefits of foreign direct investment. **International Investment and Business Studies**, Londres: University Press, jul. 1994 (Discussion papers, series B, vol VII).

DUNNING, John; RUGMAN, Alan M. The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment. **American Economic Review**, New York, v. 75, n. 2, p. 228-232, may 1985.

GUIMARÃES, Eduardo A. **Acumulação e crescimento da firma**. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

HYMER, Stephen. The international operations of national firms: a study of direct foreign investment, Cambridge, 1960. Tese (Doutorado em Filosofia) Massachusetts Institute of Technology.

MARTINELLI JÚNIOR, Orlando. **A globalização e a indústria alimentar**. Marília, Unesp-Marília Publicações; São Paulo: Fapesp, 1999.

PENROSE, Edith T. **Foreign investment and growth of the firm**. Oxford: Basil Blackwell, 1959.

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalismo, socialismo, democracia**, Rio de Janeiro, Zahar, 1984.

TOONOKA, Eduardo K. **Investimento direto japonês na década de 80**: uma análise dos seus determinantes no Brasil e no mundo. São Paulo. 1998. Tese (Doutorado em Economia) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

VERNON, Raymond. International investment and international trade in the product cycle. **The Quarterly Journal of Economics**, Cambridge: Harvard University, v. 80, n. 2, may 1966.

WILLIAMSON, Oliver E. **Markets and hierarchies**, New York: Free Press, 1975.

WILLIAMSON, Oliver. **The modern corporation**. JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE, V.XIX, p. 1559-1569, DEC. 1981.